

## Za poslední rok stoupl zájem o nemovitosti na investici s návratností do 10 let

**Reality byly po roce 1989 jednou z nejčastějších investic nejen drobných, ale také velkých investorů. Po roce 2008 se ovšem mnoho potencionálních zájemců začalo k nákupům nemovitostí stavět zády a postupně hledali jiné příležitosti pro zhodnocení svých volných finančních prostředků. V posledním roce se ovšem situace začala měnit.**

Michal Pich

Zájem o nemovitosti, zejména ty investiční, nacházející se v atraktivních lokalitách, opět vzrostl. Největší poptávka byla zaznamenána u činžovních domů a komerčních objektů s návratností do deseti let. Ty se v nabídkách realitních kanceláří dlouho neohřejí.

Na českém realitním trhu je aktuálně nabídek k prodeji nejvíc za posledních pět let. Stovky investičních nemovitostí nabízí téměř každý realitní server, ovšem poptávka je úměrná délce jejich návratnosti. Čím dříve se investice do nemovitosti vrátí, tím větší počet zájemců o ni realitní makléři evidují. Běžná návratnost se pohybuje v rozmezí 15 – 20 let. Jenže investoři tak dlouho čekat nechtějí.

První možností jak zkrátit dobu návratnosti, je tlak na výši kupní cenu. Není nic nestandardního, když zájemce o nemovitost požaduje slevu (nejčastěji v rozmezí 10 – 20 %). Prodávající ovšem souhlasí s tak velkým poklesem jen výjimečně.

Druhou možností je zvýšení budoucího měsíčního nájemného, ale i zde není prostor příliš velký. Ba naopak. Volných prostor k pronájmu je mnoho a požadavky na co nejnižší měsíční platbu se staly samozřejmostí. I přesto se ovšem dají investiční nemovitosti s návratností kolem deseti let v inzerátech realitních kanceláří najít.

Jednou z cest jsou dražby, další pak možnost disponování hotovostí. Hotovost je totiž stále velmi silný argument na to, aby prodávající zvažili případné snížení kupní ceny. A třetí variantou je koupě více nemovitostí od jednoho vlastníka. Většinou se jedná o investiční nabídky složené z několika nemovitostí prodávaných jako jeden celek. U takových objemů se pak může návratnost pohybovat ve velmi rozumném období. Zde se ovšem bavíme již o nemovitostech s cenou v řádech desítek popřípadě stovek milionů.

Naopak drobní investoři sází nejčastěji na byty v univerzitních městech. S pronájmy zde nebývá velký problém nejen u studentů, ale také u mladých rodin.

Ve vztahu k návratnosti je ovšem klíčový také způsob financování. U nemovitostí placených z

vlastních zdrojů samozřejmě vychází návratnost mnohem lépe než u realit financovaných úvěrem. U bytu v hodnotě 1.500.000 Kč, pořízeném bez úvěru, vychází návratnost při měsíční platbě nájemného 8.000 Kč na necelých 16 let. Tentýž byt pořízený na hypotéku s úrokovou sazbou 2,9 % prodlouží návratnost na téměř 21 let. V obou případech je ovšem nutno počítat také s možnými neobsazenými měsíci a dalšími náklady spojenými např. s případnými rekonstrukcemi. Návratnost se tak ještě prodlouží.

Značně se dá ušetřit právě na financování. Banky se stále přetahují o nové klienty a tak se licitovat určitě vyplatí. Každá desetina procenta může ve finále znamenat desetitisícové úspory, které mohou hrát významnou roli právě při kalkulaci návratnosti.

Autoři: [Michal Pich](#)